

## 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
上記基準日	毎年3月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して臨時に基準日を定めます。
配当金受領株主確定日	毎年3月31日
公告掲載方法	日本経済新聞
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部

	平成20年12月30日まで	平成21年1月5日から
郵便物送付先	〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
電話お問合せ先 (フリーダイヤル)	フリーダイヤル 0120-288-324 (変更ありません)	
取次所	株主名簿管理人取次所 みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店	特別口座管理機関取次所 みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店

### ■お知らせ

平成21年1月より株券が電子化されます。そのため株式に関するお手続きに変更がある場合がございますのでご注意ください。詳しくは、上記「電話お問合せ先」にお問い合わせください。なお、金融商品取引業者等をご利用の場合は、住所変更や買取請求等は引き続きご利用の金融商品取引業者等へご連絡願います。未払配当金については、上記「電話お問合せ先」にお問い合わせください。



## サンフロンティア不動産 第10期第2四半期(中間)報告書

平成20年4月1日から平成20年9月30日まで

### 株主の皆様のお声を聞かせてください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせていただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、下記の方法にてアンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。



<http://www.e-kabunushi.com>

アクセスコード **8934**

いいかぶ

検索

Yahoo!、MSN、exciteのサイト内にある検索窓に、**いいかぶ**と4文字入れて検索してください。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

※回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を呈呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>) ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ  
「e-株主リサーチ事務局」  
Tel. 03-5777-3900 (平日 10:00~17:30)  
Mail: [info@e-kabunushi.com](mailto:info@e-kabunushi.com)



サンフロンティア不動産株式会社

〒100-0006 東京都千代田区有楽町一丁目2番2号 東宝日比谷ビル  
Tel.03-5521-1551 (経営企画部)



# 株主の皆様へ



サンフロンティア不動産株式会社  
代表取締役社長 堀口 智顕

## 第10期(平成21年3月期)上半期の総括

### 上半期は、在庫資産の圧縮をし、筋肉質な財務体質と事業戦略の精度向上に努めました

上半期は、世界的に広がる金融不安の影響が、一時的にバブル崩壊後最安値を更新するまでの株価急落や急速な円高という形で顕在化しました。それに伴い、实体经济の減速基調も鮮明になってきております。また、金融における信用の収縮により、不動産融資の減少が流動性の低下をもたらし、一部の不動産事業者等においては在庫物件の販売不振から資金繰りが悪化、経営破綻を来すケースなども出てきております。各国の金融当局における積極関与によって、一時的に先行き不安感は落ち着き、沈静化の様相を呈しつつも、当面は一進一退の低調な状態が続くと予想されております。このような環境下、現在の不動産市場は、厳しいながらも法人・個人・富裕層の「実需」を中心に相当に動きがあった第1四半期の状態から、「様子見」の状態へと変化してきております。収益性から見た不動産価格は、歴史的にも底値圏に近づいているとはいえ、まだ底が見えない中で、

今重要なのは「キャッシュ」であると認識しております。不安定な市場の中で、成長を追って投資をし、キャッシュアウトから招くりスクを強く警戒する必要があると自戒しております。それを踏まえ、たな卸資産を一層圧縮することを最優先した結果、上半期の業績は、売上高14,688百万円(前年同期比31.4%減)、経常損失1,875百万円、純損失523百万円となりました。

上半期は従前からの取り組みである在庫資産の圧縮と、更なる財務体質の強化に引き続き注力いたしました。個人富裕層や一般事業法人といった「実需」投資家層に対して徹底的な情報浸透を図るなど、従前からの集中的な販売活動を更に強化してまいりました。しかしながら、市場全体の不動産取引が低調に推移する中で、当社の物件売却も14件(固定資産売却は除く)に止まるなど、非常に厳しい市況が続いております。また、直近の経済情勢や、向こう半年程度の不動産市況を厳格に見定めた上で、たな卸資産評価損として1,936百万円を原価計上いたしました。一方で、財務体質の更なる強化に向け、資金力強化に向けた施策を積極的に進めてまいりました。不動産融資の絞り込みが囁かれる中であって、国内金融機関においては長期借入

金へのシフトにも積極的に応じていただいております。感謝の念に耐えられません。在庫の圧縮と併せて、短期性資金(1年内返済予定の長期借入金・1年内償還予定の社債含む)から長期性資金へと依存度をシフトすることで資金繰りの安全性が向上し、負債勘定は、平成20年3月末で短期8:長期2から、9月末時点では短期4:長期6に改善しております。また、長期に亘って賃貸ビル事業用に保有しておりました一部の固定資産の売却を行ったことで、安定的な資金確保を図ることができました。しかしながら、中間期とはいえ、創業以来初の損失計上という事態に至ったことにつきましては、株主の皆様にご心配をお掛けし、経営者として誠に申し訳なく、強く反省しております。

## 直近の金融危機発生以降の戦略と今期の業績について

### 非常事態の中で、「成長」より「生存」に向け大きく舵を切り、全社一丸で危機回避に取り組みます

前述いたしました通り、今期は「成長」より「生存」を第一に、バランスシートの毀損回避を優先し、決して無理をすることなく、慎重に取り組んでまいり所存です。昨今の下落局面も永久に続くわけではなく、いずれかの段階で市況が安定することは世の道理であると考えますが、現在の市況に鑑みますと、下半期の利益率の悪化は避けられず、誠に不本意ながら第10期通期の業績見通しとしては、売上高46,000百万円(前年同期比19.3%減)、経常損失1,100百万円、当期純利益650百万円(同82.4%減)と予想しております。

現在の厳しい環境をいただくことで、「考える」ということが「深さ、広さ、時間軸」において、今までの数倍になっており、投資判断においては1年前の10倍は慎重に行う必要性を痛感しております。振り返ればやはり、好況に浮かれ、私自身の精神が弛緩しておりました。損失や評価損は早め早めに計上し、現在の在庫の入れ替えに積極的に取り組み、金融市況が回復とまでい

かなくても落ち着きさえ取り戻せば、当社はその過程の中で不動産の付加価値を創造することが充分にできる企業です。そのためにも、下半期は、社員の雇用以外のあらゆる面でコスト削減を徹底することを、英断をもって取り組み、早期に筋肉質な体質へ改善を図ってまいります。また、現在の混迷期を全社一丸となって乗り切り、再び成長軌道に乗せるべく、以下の戦略を遂行してまいります。

#### ①在庫物件の早期入替え

新しい価格による新しい価値づくりを追求してまいります。リプランニング物件については6ヶ月以内の事業完結を目指し、更に厳格な期間管理を実施いたします。早期の事業完結は当社の強みです。景気変動に左右されにくい短期型事業を追求してまいります。

#### ②賃貸・売買の仲介営業力強化

賃貸・売買・管理等の不動産サービス事業が当社の根幹であり、市場のニーズをくみ上げて再生するリプランニング事業での成功の鍵を握っています。中でも特に、市場で直接お客様と接する仲介営業力は最大の強化ポイントです。

#### ③現場での人材育成。社長が現場の第一線に立ちます。

今は非常事態。社長が現場の第一線に立つこと、そして精神面、営業面、ものづくり面を率先垂範します。厳しい現状は、全社員が目的に向かって一致団結し、団体力で勝負できる当社独自の社風を、更なる強みにできる最高の機会であると認識しております。

## 今後に向けた課題

### 「地道に、一步一步着実に市場に浸透し、シェアをいただく事業モデル」を構築

当社は、地方案件やリゾート、マンション開発は、現在において一切取り組んでおらず、底堅い需要の都心・オフィス・収益創

# 事業案内

造事業に力を入れてまいりました。もちろん昨今の経済情勢は当社にとっても決して楽な環境ではありませんが、財務的に、同業他社比で相応のポジションを得ており、業界で勝ち残るには良い位置にいると考えます。不動産業は、元来が参入障壁の低い業界であり、ここ数年の右肩上がりの景気の中で急激に業績を伸ばした企業が、群雄割拠しております。そのような中において、当社は未来を見据えた普遍性を大切に追求することで、事業の将来性を推し量っております。オフィスビルは10年経過すれば10年古くなり、15年経過すれば総工費の約4割を占める設備類が相当に劣化いたします。また、活発な経済活動がある限り都心市場は縮小しないこと、時代性から化石資源の無駄遣いを抑え、省エネ化や緑化を実現していく再生事業は、社会から必要とされる事業であること。これらを見据えたとき、「公明正大で大義の立つ事業目的」を大切に、貫く勇気と信念をどこまで徹底できるかが何にも増して重要になってくると考えます。

昨今の難局を打開する鍵は2つあります。1つには、失敗は失敗として潔く認め、早期に売却して区切りを付けていくこと。もう1つは、市場を凝視する変化対応力で底堅い実需ニーズにお応えすることです。この混乱期をチャンスに、「都心部支店展開により仲介やプロパティマネジメントの実践で一步一步地域に浸透し、市場のニーズを細やかに掴み、それを再生事業に機敏に反映させること」が当社の強みを一層強くすることにつながるはずです。イメージとして、機器販売後にトナーなどの消耗品の安定収益も見込める精密機器メーカーのビジネスモデルです。当社がこれを目指すことにより、お客様に密着でき、購入時点での『物件識別力(目利き)の向上』としてリプランニング事業の強みにつながります。また、販売後においても、プロパティマネジメントや賃貸、建設、滞納賃料保証といったサービス事業の収益機会として、更なる強みを引き出すことができます。これは、都心部の中小オフィスビルに特化し、総合的な不動産サービスを提供できる当社ならではの事業モデルであり、不動産は世の中に一定量以上必ず存在するので、この淘汰の時代を乗り越え

ば、更に事業機会が増えるものと考えております。

## 株主の皆様へ

### 今期は、更に強固な資本構成を目指し、次なる飛躍への足場固めといたします

今期から来期にかけての不動産会社においては、過去の成長性や収益性はあまり意味を成さず、流動性が縮小している現在は、在庫からの損失度合いが鍵になります。いかに財務の毀損を最小限に食い止め、堅実な事業遂行を可能にする美しい在庫状態で経営体質を確立できるかこそが、生き残り早期業績回復の条件であると考えます。それは「変化し得る企業だけが生き残れる」の格言の通り、我々としてやるべき幹の部分は何ら変えることなく、環境の変化に対して早期に柔軟に対応できるしなやかで風通しの良い組織をいかに作り上げるかであります。全ての原点は、我々が行うべき「公に貢献」という事業の目的をどこまでも大切にすること、そして目的に向かうトップの「無私の克己」であり、精神の器を伸ばすことに拘りを持って精進してまいります。

今下半期は株主の皆様のご期待に添えない結果が予想されることは痛恨の極みではありますが、更に強固な資本構成の実現を最重要テーマとして、次なる飛躍への足場固めといたします。これからも、隠し事をせず悪材料も先に先に発表していく透明性の高い経営を続けることをお約束いたします。株主の皆様におかれましては、今期を当社の成長過程とみなしていただき、引き続きご指導・ご支援をお願いいたします。



私たちサンフロンティア不動産は、リプランニング事業を中核に都市を活性化する環境共生型・不動産事業を行っています。



#### ■リプランニング事業

老朽化し低稼働の中古事業用ビルを買い取り、再び高収益ビルとして甦らせるとい当社グループ独自のビジネスモデルに基づいた事業用ビル再生の取り組みです。不動産資産の高付加価値化と既存資源を有効活用する環境共生を実現する手法として大きな支持を集めています。

#### ■プロパティマネジメント事業

ビルオーナー様の経営パートナーとして、当社が建物管理から入居者管理までニーズ対応型のビル資産管理を行う事業です。

#### ■リノベーション・建築企画事業

お客様の声を反映させながら魅力的な高収益物件に再生させる事業用ビル等のリニューアル企画並びに修繕・改修工事を行う事業です。

#### ■不動産融資保証事業

当社が債務保証することによる信用補完で金融面から不動産取得を支援させていただくとともに、再生ノウハウ利用により協働して不動産再生を実現する事業です。

#### ■滞納賃料保証事業

SFビルサポート(サンフロンティア不動産100%子会社)がテナント様の保証人となることにより、ビルオーナー様の滞納への不安を解消し、テナント様の入居を促進。公正で安心な賃貸借市場を実現します。

#### ■事業用不動産 売買仲介事業

事業用収益ビル・収益一棟マンション等の売却情報に対し、迅速に購入希望者を紹介するコンサルティング型の事業です。

#### ■事業用不動産 賃貸仲介事業

都市部の事業用ビルに特化しエリアを限定した地域密着により、ビルオーナー様とご入居を希望されるお客様双方のニーズをマッチングさせます。

#### ■賃貸ビル事業

好立地で将来的にも価値の認められる高収益ビルの一部を自社保有し、機能的で高品質な賃貸オフィスをご提供する事業です。

#### ■不動産証券化事業

リプランニングにより高付加価値・高収益の資産に再生した物件に私募ファンドを企画組成することで、金融商品として一般投資家様に提供する事業です。

## 社員による事業紹介

リプランニング事業部  
係長 塩澤 貴洋

同事業部  
係長 大澤 昇

リーシングマネジメント事業部 神田店  
店長 海津 重孝



写真左から、海津、大澤、塩澤

### リーシング力がリプランニングの決定力を握る

当社の中核であるリプランニング事業は、資産価値の低下したオフィスビルを購入した後、高付加価値物件に作り込んで販売する不動産再生事業です。今回はリプランニング事業におけるリーシングの役割やその重要性について担当者からご紹介させていただきます。

#### 皆様のお仕事をご紹介します。

**大澤:** 私と塩澤が所属するリプランニング事業部は、老朽化したビル、低稼働のビルを購入させていただき、付加価値の高い物件へ作り込んで売却するまでを担当しています。

**塩澤:** 私は以前、テナントリーシングをしておりました。リプランニングは、当社の全セクションが参加するチームで取り組みます。協力業者様やテナント様、近隣の方々などを含め数多くの皆さんと同じ目標に向かって、利害や考えを調整しながら進めていきます。リプランニング担当者はある意味、野球やサッカーチームのキャプテンのような役割ですね。

**海津:** 神田店にて店長をしております。千代田区(東京都)全域を受け持ち、リプランニング物件のテナントリーシングと、他社物件を含めた担当エリア内のオフィスビルの賃貸仲介を行っています。

#### リプランニング事業部とリーシングマネジメント事業部はどのように連携して仕事をしているのですか。

**塩澤:** リプランニングは、建設会社が行う改装工事とは違って、市場やテナントのニーズに即した利用価値を商品企画して現物に作り込む“ものづくり”です。仕事量ではハードウェア1割、ソフトウェア9割というのが私たちの実感です。

**大澤:** リプランニングのソフトウェアは書類の中にはなく、街の中やお客様のもとにあります。仕入案件の評価や建築企画、工事中の入居者様への人的な対応も含めると、あらゆる工程でリーシングマネジメント事業部との連携が必要になります。

**海津:** 各店の担当者は、高速道路と線路で仕切られたターゲットエリアを毎日、オーナー様訪問や賃貸物件案内などの営業活動をしており、賃料相場はピンポイントで頭の中に入っています。ビルオーナー様からの物件購入・売却の依頼もありますし、担当エリアで見つけた“もったいないビル”をリプランニングへ持

ち込むこともあります。

**塩澤:** リプランニング物件の付加価値は、お客様の評価の証である賃料水準と入居稼働率の2つで計ることができますが、リーシング力がその目標達成と高稼働継続のカギを握っています。

#### リーシング力は実際、リプランニング事業にどのように貢献しているのですか。

**海津:** リプランニング案件そのものや周辺ビルには、私たちが入居をお手伝いさせていただいたテナント様が入居しているケースがほとんどですから、人のつながりを通じて近隣ビルの賃料状況や仕様はもちろん、周辺エリアの動向も入ってきます。再生企画のための、地域と顧客のニーズの最先端情報を常に把握しています。

**大澤:** リプランニング案件の下見に行くと、たいてい現地で企画会議が始まるのですが、その場で、リーシング担当者から賃料水準や稼働率について回答をもらえるので、再生案の骨子がすぐにまとめられることがほとんどです。

**海津:** 各営業所には、他社物件を含め賃貸仲介で得たテナント様の情報が豊富にストックされていますから、『当社がこの物件を仕入れたら、この程度の仕様にこの賃料水準で満室にできる』という完成イメージを即答できます。逆に、建物の規模から必要設備を割り出すことも可能です。

**塩澤:** この判断のスピードも当社の大きな力です。1物件あたりの回転率が上がれば、当然収益性は向上します。リーシング担当者が地域に密着して、日々お客様のもとに足を運ぶからこそ、“ものづくりのツボ”を押さえることができるのです。

#### 顧客ニーズと「ものづくり」について、具体的にお聞かせください。

**海津:** まずは、時代性に合ったオフィス空間ですね。OAフロア・空調、最近では機械警備などのセキュリティも重要です。経営者の方は移転によって社員の満足度を向上させることも大きな目的の1つとしますから、下見に女性の営業担当者や事務の方を同伴

されます。入居決定には女性が強い影響力を及ぼしますので、トイレなど水回りの仕様は特に重要です。

**大澤:** 電気代の節約など省エネ対策と環境負荷も検討しますし、お客様の心の琴線に触れる部分、例えば日々手で触る照明スイッチ類などの小さなパーツにも工夫を積み重ねることで、入居者の方の満足度は飛躍的に向上します。

**塩澤:** 私たちが参加した日本橋堀留町プロジェクトでは、相場よりも高い賃料を設定して、最終的にはリプランニング前の4倍の賃料収入を実現しました。

**海津:** このビルは古いため天井高が低く、間取りも悪かったのでリーシングが難しい物件でした。OAフロアを導入することによって床の高さが30ミリ高くなることを考慮し、タイルカーペットを膨張色にして圧迫感を和らげました。これだけでも、お客様の評価はがらりと変わりましたね。照明等の設備類を交換し、先ほど申し上げたような様々な工夫を積み重ねた結果、既存の入居者の皆様にも賃料改定に納得していただけたし、新規テナント募集から約1ヶ月で満室を達成しました。

**大澤:** お金をかければいいのか、今風にすればいいというわけではなく、顧客ニーズに響く利用価値こそが真の付加価値なのだと思います。

#### 不動産再生事業という仕事のどんなところに魅力を感じていますか。

**海津:** 会社の仲間と助け合い、外部の方々の叱咤激励を受けながら、目標を共有してやり遂げるプロセスに魅力を感じます。リプランニングは人と人をつなげるのが仕事で、たまらないやりがいを感じます。

**塩澤:** 社歴の浅い若手社員であっても、プロジェクトリーダーとして、1棟購入から売却まで完遂しただけで、姿勢や目つきまで変わります。お客様に喜んでいただいた、社会の中に実物の価値を作り上げたという実感が自覚を生むのです。

**大澤:** 実際、私も自ら手がけたビルを売却する時は、まるで愛娘を嫁に送るような気分になります。

# 決算ハイライト・事業の概況

平成21年3月期(第10期)上半期

## 概況

上半期の経済環境は、米国・欧州を中心とした金融不安による株価の急落や円高等により、景気の減速傾向が鮮明になりました。不動産業界においても、世界的な金融市場の混乱が買い控えや様子見を誘引し、不動産の流動性は著しく低下いたしました。特に8月以降の深刻な信用収縮は当社の想定を一段下回る規模で進行いたしました。このような市場の急変を踏まえ、当社では財務体質の更なる強化が最も重要と判断し、物件売却による在庫の資金化と、長期借入金の導入を積極的に推進してまいりました。結果、上半期の連結業績は、売上高14,688百万円、営業損失1,400百万円、経常損失1,875百万円、純損失523百万円となりました。

## 売上高

上半期の連結売上高は、14,688百万円(前年同期比31.4%減)となりました。不動産の流動性の低下が続く中、リブランニング事業では、物件の早期作り込みと在庫売却を優先課題とし、長期安定投資を目的とする個人富裕層や自己使用目的の一般事業法人をターゲットとした売却活動を積極化してまいりました。また賃貸ビル事業は、物件売却により、たな卸資産からの賃貸収入が若干減少したものの、稼働率の向上、固定資産の安定稼働により堅調に推移しております。この結果、主力の不動産再生事業の連結売上高は14,008百万円(同32.5%減)となり、同様に不動産サービス事業554百万円(同11.9%減)、その他不動産事業125百万円(同315.8%増)となっております。

## 利益

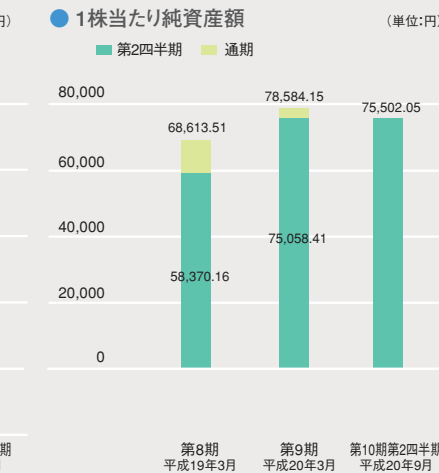
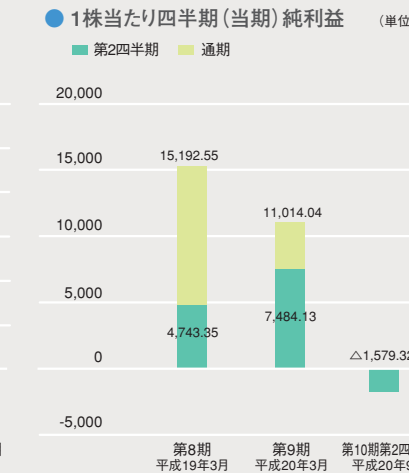
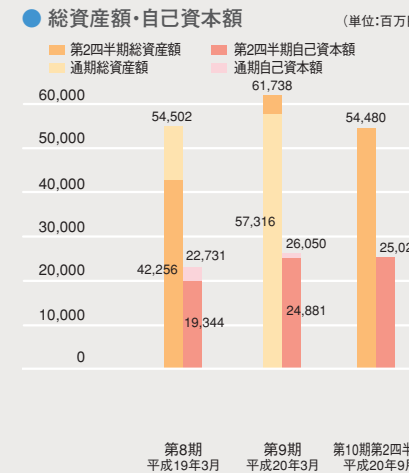
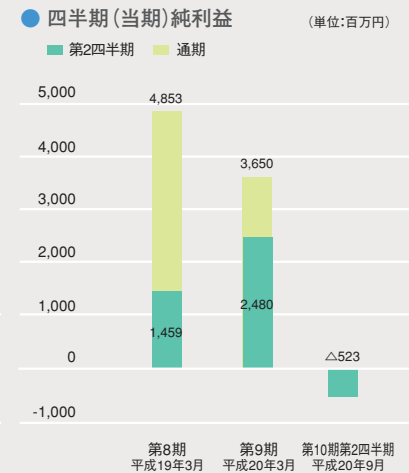
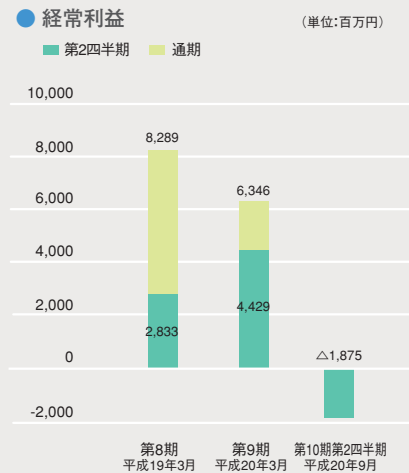
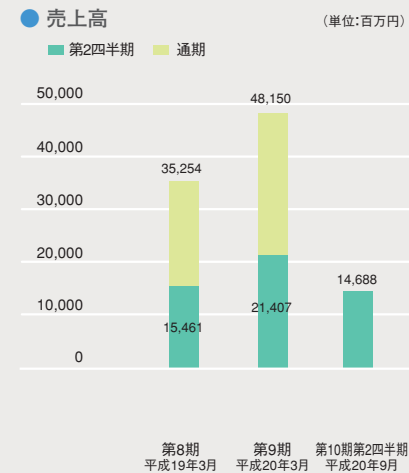
上半期の連結営業損失は、1,400百万円で前年同期の営業利益4,642百万円から6,043百万円減となりました。同様に経常損失は1,875百万円(前年同期は経常利益4,429百万円)、四半期純損失は523百万円(前年同期は四半期純利益2,480百万円)と、厳しい結果となりました。

財務体質の強化のため早期の在庫売却を進めた結果、不動産価格の下落によって事業利益率(粗利率)が低下したことに加え、直近の経済情勢および今後半年程度の不動産市場の動向を踏まえてたな卸資産の評価を実施し、1,936百万円の評価損を原価計上したことが主な原因となっております。また、当上半期中に保有ビル1棟を売却し、特別利益1,058百万円を計上いたしました。

## 通期の見通し

第2四半期以降、一段と悪化した金融不安は今後、实体经济の本格的な後退局面に入り、不動産投資市場もまた低調な市況が続くものと想定されます。金融市場の混乱が収束した後においては、不動産本来の価値に見合った適正水準での取引が回復すると考えますが、当面はこの厳しい環境に対応するため、引き続き個人富裕層や一般事業法人等の「実需」を中心とした在庫売却を強化し強固な財務体質の維持に努めるとともに、保有不動産のポートフォリオ見直しを行ってまいります。

第10期(平成21年3月期)の連結業績は、期首の計画を修正し、売上高46,000百万円、営業損失300百万円、経常損失1,100百万円、当期純利益650百万円と想定しております。



※収益関連を示す各グラフの第2四半期の数値については、期初からの累計値を用いています。

# 連結財務諸表

## 四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科 目	当第2四半期 (平成20年9月30日)	前期 (平成20年3月31日)
●資産の部		
流動資産	50,630,767	52,960,413
現金及び預金	4,639,721	5,222,909
売掛金	71,608	55,126
販売用不動産	21,961,133	24,913,204
仕掛販売用不動産	22,451,865	20,487,697
その他	1,506,520	2,281,535
貸倒引当金	△80	△60
固定資産	3,849,265	4,355,742
有形固定資産	1,723,661	2,440,701
建物	967,722	1,138,030
土地	722,773	1,261,337
その他	33,165	41,333
無形固定資産	64,139	73,726
投資その他の資産	2,061,464	1,841,314
貸倒引当金	△3,530	△3,530
資産合計	54,480,033	57,316,156

### 【当冊子の表記について】

当期から金融商品取引法に基づく四半期報告制度が導入されたことにより、表記内容が変更されています。当冊子では、株主様の利便性を考慮し、以下のルールに基づき表記いたしております。

■収益関連数値については、期初からの「累計値」を用いています。

■当四半期の財務情報と前年同期の財務情報とは会計基準や用語表現が異なりますので、単純比較はできません。しかし、前年と比較しやすいよう、主要数値については、「参考値」として併記いたしております。その際、前年同期(前中間期)は、「前第2四半期」と記述いたしております。

(単位:千円)

科 目	当第2四半期 (平成20年9月30日)	前期 (平成20年3月31日)
●負債の部		
流動負債	12,103,026	24,428,971
買掛金	291,619	594,467
短期借入金	6,038,000	13,190,000
1年内償還予定の社債	108,000	108,000
1年内返済予定の長期借入金	4,775,056	7,878,000
未払法人税等	28,393	1,490,368
賞与引当金	73,512	90,658
役員賞与引当金	18,500	—
工事保証引当金	22,800	47,500
その他	747,144	1,029,977
固定負債	17,298,298	6,801,541
社債	324,000	378,000
長期借入金	15,589,086	3,823,260
繰延税金負債	37,024	38,607
その他	1,348,188	2,561,674
負債合計	29,401,324	31,230,513
●純資産の部		
株主資本	25,027,212	26,047,994
資本金	7,228,308	7,228,308
資本剰余金	7,289,643	7,289,643
利益剰余金	10,509,261	11,530,043
評価・換算差額等	1,341	2,259
新株予約権	50,154	35,388
純資産合計	25,078,708	26,085,642
負債純資産合計	54,480,033	57,316,156

### 総資産

現金及び預金の減少、流動資産その他(前渡金等)の減少および有形固定資産の減少により、資産の合計は54,480百万円となりました。

### 負債

有利子負債の増加、未払法人税等の減少および固定負債その他(預り保証金等)の減少により、負債の合計は29,401百万円となりました。

## 四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	当第2四半期 平成20年4月1日から 平成20年9月30日まで
売上高	14,688,778
売上原価	14,304,503
売上総利益	384,274
販売費及び一般管理費	1,785,047
営業損失	1,400,772
営業外収益	11,919
営業外費用	486,263
支払利息	286,525
融資関連費用	199,009
その他	728
経常損失	1,875,116
特別利益	1,059,311
特別損失	486
税金等調整前四半期純損失	816,291
法人税、住民税及び事業税	3,313
法人税等調整額	△296,066
四半期純損失	523,539

## 四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	当第2四半期 平成20年4月1日から 平成20年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,899,489
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,599,034
財務活動によるキャッシュ・フロー	962,330
現金及び現金同等物の減少額	△338,124
現金及び現金同等物の期首残高	4,787,802
現金及び現金同等物の 四半期末残高	4,449,677

### 純資産

四半期純損失の計上、および配当金の支払等により、純資産の合計は25,078百万円(前年同期比3.9%減)となりました。この結果、自己資本比率は45.9%となりました。

### 売上高・経常利益

当社主力事業であるリブランニング事業において、物件売却が14件に止まったことに加え、たな卸資産評価損を原価計上した結果、売上高14,688百万円、経常損失1,875百万円となりました。

### キャッシュ・フロー

現金及び現金同等物の残高は、有形固定資産の売却による収入等があったものの、不動産再生事業におけるリブランニング物件売却によるたな卸資産の減少、預り保証金の減少等により、前期末残高に比べ338百万円減少し、4,449百万円となりました。

## 【ご参考】四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	前第2四半期 平成19年4月1日から 平成19年9月30日まで	前期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで
売上高	21,407,936	48,150,224
売上原価	15,293,317	37,877,164
売上総利益	6,114,618	10,273,059
販売費及び一般管理費	1,471,714	3,312,218
営業利益	4,642,904	6,960,840
営業外収益	61,941	76,534
営業外費用	275,339	690,920
経常利益	4,429,506	6,346,455
特別利益	36,634	17,239
特別損失	100	11,046
税金等調整前四半期(当期)純利益	4,466,040	6,352,648
法人税、住民税及び事業税	2,061,900	3,250,910
法人税等調整額	△76,505	△549,129
四半期(当期)純利益	2,480,645	3,650,868

## 【ご参考】四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	前第2四半期 平成19年4月1日から 平成19年9月30日まで	前期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△5,393,687	△4,955,836
投資活動によるキャッシュ・フロー	131,877	△388,657
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,939,111	△36,985
現金及び現金同等物の減少額	△322,698	△5,381,479
現金及び現金同等物の期首残高	10,169,282	10,169,282
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高	9,846,584	4,787,802



## ■ お客様に対する責任

1. 不動産トータルソリューションの提供
2. ビルオーナー様向け感謝の会の実施
3. 個人情報保護の徹底
4. 公平・公正な取引の実施
5. すぐやる・必ずやる・できるまでやる

## ■ 株主様に対する責任

1. IR活動(大和インベスターズ選定2008年インターネットIR優秀企業賞受賞)
2. 株主懇談会の実施
3. 四半期決算説明会の実施
4. 適時情報開示の徹底
5. 事業規模の拡大・経営の透明性の持続的向上
6. 投資効率・収益性の高い事業構築
7. コーポレートガバナンスの強化
8. 安定的な配当金
9. 反社会的勢力の排除
10. 株式流動性の向上
11. 東京証券取引所 市場第一部上場(2007年2月)



## ■ 協力会社様に対する責任

1. 公正な取引(合い見積もり実施)
2. 事業観の共有
3. 協力会社様向け感謝の会実施
4. 接待の自粛
5. 透明性の高い経営の継続
6. 信頼と共存共栄の関係づくり



「永続的な地球上の  
人類や動植物の  
繁栄に寄与する」と  
いう企業哲学の下、  
様々な活動を展開  
しています。

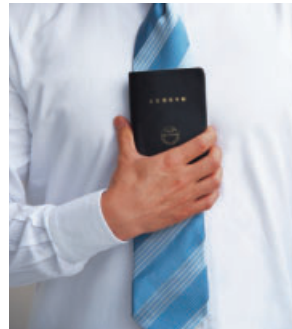
## ■ 環境に対する責任

1. 植林活動
2. マングローブ基金への寄付
3. グリーン商品の調達
4. チームマイナス6%(クールビズ・ウォームビズ)への参加
5. ISO 14001(環境)認証取得
6. リブランニング事業の拡大  
(光触媒、屋上・壁面緑化、ソーラーパネル等)
7. リサイクル活動(ちよだエコオフィス・ペットボトルの回収、再生等)



## ■ 従業員に対する責任

1. 教育制度(社長研修・アーク都市塾・早稲田オープンカレッジ等)
2. 資格取得支援制度(年間10万円支援)
3. クラブ活動(野球部・ゴルフ部・サッカー部・テニス部)
4. スtockオプション制度
5. 従業員持株会
6. 育児休暇制度
7. スポーツ合宿
8. 海外視察研修旅行
9. 従業員家族旅行



## ■ 行政・地域コミュニティに対する責任

1. 朝の清掃活動
2. 地域福祉の活動支援(千代田区・中央区等)
3. 赤十字・ユニセフ等への募金
4. 地震被災地等への災害支援
5. スポーツによる地域振興
6. 不動産再生事業による街づくり
7. コンプライアンストレーニングの実施



## 投資家様向けIR活動

当社は、株主・投資家の皆様にタイムリーに有益な情報を提供すべく情報開示に注力しております。国内外の多様な投資家の皆様に公平な情報開示を実現すべく、四半期ごとの決算発表のほか、個人投資家向け会社説明会・アナリスト説明会の開催、海外ロードショーの実施など積極的に展開しております。

海外	
平成20年7月9日～7月12日	シンガポール

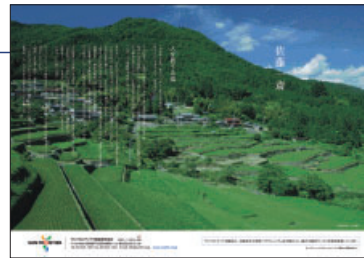
## 「日経IRフェア2008」に参加しました

日本経済新聞社主催「日経IRフェア2008」に参加いたしました。約100社の企業が出展し、来場者数も14,000人を超え、大盛況でした。当会社説明会やブースにも多くの方にお立ち寄りいただき、投資家の皆様から様々な貴重なご意見を賜ることができました。



## 企業広告シリーズを掲載しています

現在の日本を築いた偉人の言葉と当社が大切にしている理念・哲学を照らし合わせた広告を毎月掲載しております。表面的な美しさよりも企業の本質的な中身にフォーカスし、心へ響く広告作りを目指しています。



## ■ 会社概要 (平成20年9月30日現在)

社名 サンフロンティア不動産株式会社  
Sun Frontier Fudousan Co.,Ltd.

本社 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-2  
東宝日比谷ビル  
TEL.03-5521-1301(代) FAX.03-5521-1421

■ 流通事業部  
TEL.03-5521-1320 FAX.03-5521-1431

■ リブランニング事業部  
TEL.03-5521-1330 FAX.03-5521-1441

■ プロパティマネジメント事業部  
TEL.03-5521-1340 FAX.03-5521-1451

■ 銀座店  
TEL.03-5521-1370 FAX.03-5521-1611

営業所 ■ 新宿店  
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-12-4  
アコード新宿ビル9F  
TEL.03-5366-7211 FAX.03-5366-7212

■ 神田店  
〒101-0052 東京都千代田区神田小川町1-1  
山城ビル1F  
TEL.03-3295-3260 FAX.03-3295-3261

■ 横浜店  
〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸2-4-10  
大明ビル7F  
TEL.045-290-0741 FAX.045-290-0970

■ 渋谷店  
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-7-1  
高山ランド第12ビル2F  
TEL.03-6419-1621 FAX.03-6419-1622

資本金 7,228百万円

社員数 176名(連結)

役員 代表取締役社長 堀口 智顕  
専務取締役 齋藤 清一  
常務取締役 望月 雅博  
取締役 小瀧 邦宏  
取締役 中村 泉  
常勤監査役 下村 紘一郎\*  
監査役 秋田 瑞枝\*  
監査役 加瀬 浩吉\*

\*監査役 下村紘一郎、秋田瑞枝、加瀬浩吉の各氏は会社法第2条第16号に定める、社外監査役であります。

子会社 サンフロンティア不動産投資顧問株式会社  
SFビルサポート株式会社  
有限会社SFキャピタル

## ■ 株式の状況 (平成20年9月30日現在)

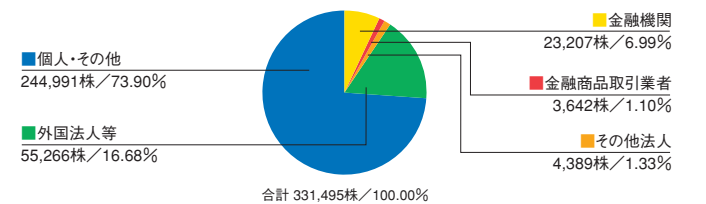
■ 発行可能株式総数..... 912,000株  
■ 発行済株式の総数..... 331,495株  
■ 株主数..... 8,897名

## ■ 大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)*
堀口 智顕	176,322	53.19
ジェービー モルガン チェース バンク 380055	7,905	2.38
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	7,428	2.24
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウント ジェイビーアルティ アイエスジー エフイー エイシー	5,922	1.79
メロン バンク エヌイー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムバス ユーエス ペンション	4,866	1.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	4,526	1.37
堀口 恵子	3,990	1.20
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,653	1.10
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	3,497	1.05
モルガン・スタンレーアンドカンパニーインク	2,732	0.82

\*小数点第3位切捨てて表示してあります。

## 所有者別株主分布状況(株式数ベース)



## 地域別株主分布状況

